



Så säljer du

EAGLE

En SmartApps säljguide

Innehålls- förteckning

Introduktion och syfte

Kundkartläggning: De tre kundtyperna

Fördjupning: Så säljer du Eagle

Att sälja Eagle till multi-company kunder

Att sälja Eagle till single-company kunder

Att sälja Eagle till Eagle Free kunder

Vanliga invändningar och hur du bemöter dem

Introduktion och syfte

Den här guiden hjälper SmartApps-partners att sälja Eagle och Eagle Avstämningar med trygghet och tydlighet. Guiden visar:

- Hur du identifierar rätt kundtyp
- Hur du positionerar apparna på ett effektivt sätt
- Vilka värdedrivare du ska lyfta
- Hur du pratar om uppgraderingar från Eagle Free
- Tips för försäljning och hantering av invändningar
- Förenklad produktinfo för försäljningssamtal

Målet är att ge dig struktur, trygghet och argumenten du behöver för att göra discovery-samtal till avslutade affärer.

Kundkartläggning

De tre kundtyperna

Innan du säljer Eagle bör du avgöra vilken kundtyp du har framför dig.
Rekommenderad segmentering:

Kundtyp 1

Multi-company kund

Kundtyp 2

Single-company kund

Kundtyp 3

Eagle free kund

	<i>Multi-company kund</i>	<i>Single-company kund</i>	<i>Eagle Free kund</i>
<i>Exempel</i>	Redovisningsbyråer, koncerner, organisationer som hanterar flera bolag, fastighetsbolag	Företag med ett huvudbolag, organisationer med traditionell ekonomiavdelning, företag som fokuserar på automatisering, månadsbokslut och KPI:er	Små företag, provar Eagle
<i>Vad är viktigt?</i>	Centraliserade processer, effektivitet mellan bolag, standardiserade rutiner, skalbarhet, mindre tidsförluster vid bolagsväxling	Automatiserade arbetsflöden, effektivt månadsbokslut, KPI-spårning, transparens och audit trail, mindre Excel-beroende	Enkla KPI:er

Fördjupning: Så säljer du Eagle

Den här delen är framtagen för att hjälpa partners att tryggt och tydligt positionera Eagle beroende på vem de pratar med. Varje kundtyp har egna mål, utmaningar och köptriggers — och Eagle bör presenteras olika för varje typ.

Här får du:

- Vilken vinkel du ska ta
- Vilka pain points du ska lyfta i discovery
- Vilka fördelar du ska betona
- Konkreta säljargument
- Avslutande argument

Att sälja Eagle till multi-company kunder

Sälj Eagle som en centraliserad multi-company-accelerator som kraftigt minskar tidsåtgången, ökar standardiseringen och förenklar verksamheten över flera bolag. Dessa kunder bryr sig främst om:

- Effektivitet mellan bolag
- Standardiserade processer
- Minskad manuell arbetsinsats
- Skalbarhet
- Tydlig rapportering och jämförbarhet

Discoveryfrågor (smärtpunkter att synliggöra)

Ställ frågor som avslöjar friktion

- "Hur växlar ni mellan bolag i Business Central idag?"
- "Hanterar ni rutiner separat per bolag?"
- "Vill ni ha standardiserade processer över alla bolag?"
- "Hur säkerställer ni konsekvens i KPI:er, rapportering eller månadsrutiner?"
- "Är det enkelt för er att jämföra bolag eller konsolidera information?"
- "När ni lägger till fler bolag – vad blir svårast?"

Fördelar att trycka på

- Eagle låter dig köra ekonomiprocesser över alla bolag samtidigt
- Växla bolag omedelbart — utan upprepade in- och utloggningar
- Bygg en standardprocess och använd den överallt
- Standardiserade KPI:er och rapporter → bättre kontroll och jämförbarhet
- Onboarda nya bolag på några minuter i stället för dagar
- Kraftigt minskad arbetsinsats vid månadsbokslut

Säljargument

- “Eagle betalar sig själv snabbt i multi-company-scenarier eftersom tidsvinsterna multipliceras över varje bolag.”
- “I stället för att göra samma uppgift 15 gånger för 15 bolag gör du den en gång.”
- “Det blir möjligt att skala utan att öka personalstyrkan.”
- “Dina controllers kommer att älska att de slipper hoppa mellan bolag hela dagen.”
- “Eagle enar hur koncernen arbetar — en process, en standard, en metod.”

Slutargument

“Med flera bolag multipliceras fördelarna med Eagle. Det som sparar fem minuter i ett bolag sparar timmar i alla tillsammans. Ni får kontroll, standardisering och skalbarhet som helt enkelt inte är möjlig i standard-BC.”

Att sälja Eagle till single-company kunder

Sälj Eagle som ett verktyg för processautomatisering och insikter som tar bort manuellt arbete, minskar beroendet av Excel och skapar struktur i månadsbokslutet. Dessa kunder bryr sig främst om:

- Automatisering
- Effektivitet
- Mindre manuellt arbete
- Tillförlitliga KPI:er och dashboards
- Tydliga ansvarsfördelningar under månadsbokslutet

Discoveryfrågor (smärtpunkter att synliggöra)

Ställ frågor som synliggör de röriga delarna av deras ekonomiprocess:

- "Hur många steg i era månadsrutiner är fortfarande manuella?"
- "Är ni starkt beroende av Excel för KPI:er eller avstämningar?"
- "Hur håller ni koll på vem som är ansvarig för varje steg i bokslutsprocessen?"
- "Har ni tydliga dashboards som ni verkligen litar på?"
- "Hur mycket tid lägger teamet på att samla in data jämfört med att analysera den?"

Fördelar att trycka på

- Automatiserade månadsrutiner minskar den manuella arbetsbördan
- Intelligent dashboard = inga fler Excel-ark för KPI:er
- Tydligt ägarskap: vem gör vad och när
- Eliminera manuella exporter/importer
- Bättre compliance och spårbarhet
- Snabbare månadsbokslut med färre fel

Säljargument

- “Ert ekonomiteam lägger för mycket tid på att samla in data och för lite tid på att analysera den. Eagle vänder på det.”
- “Ni får realtids-KPI:er som uppdaterar sig själva — inga fler Excel-rapporter.”
- “Eagle skapar struktur och tydlighet i ert månadsbokslut.”
- “När ni automatiserar era rutiner minskar felen och ni sparar mer tid.”

Slutargument

“Om ni vill ha en snabbare, mer kontrollerad och mindre manuell ekonomiprocess — utan att anställa fler — är Eagle det enklaste och starkaste sättet att komma dit.”

Att sälja Eagle till Eagle Free kunder

Sälj uppgraderingen genom att tydligt visa begränsningarna i Free-versionen och demonstrera att kunden redan förlorar effektivitet genom att stanna kvar på den. Dessa kunder bryr sig främst om:

- Kostnadsmotivering / ROI
- Att förstå vad de går miste om
- Att kunna växa bortom Free-versionens begränsningar
- Att kunna expandera till fler bolag eller mer automatisering

Discoveryfrågor (smärtpunkter att synliggöra)

Ställ frågor som hjälper kunden själv inse att Free-versionen inte räcker:

- "Planerar ni att lägga till fler bolag?"
- "Önskar ni att era månadsrutiner var mer automatiserade?"
- "Saknar ni mer avancerade KPI:er?"
- "Är era avstämningsprocesser fortfarande manuella?"
- "Behöver ni bättre rapportering eller tvärbolagskontroll?"

Fördelar att trycka på

- Free = endast ett bolag
- Free = begränsade KPI:er
- Free = inga automatiserade arbetsflöden
- Free = ingen möjlighet att utöka med avstämningssfunktioner
- Free = ingen skalbarhet för multi-company

Säljargument

- “Eagle betalar sig själv snabbt i multi-company-scenarier eftersom tidsvinsterna multipliceras över varje bolag.”
- “I stället för att göra samma uppgift 15 gånger för 15 bolag gör du den en gång.”
- “Det blir möjligt att skala utan att öka personalstyrkan.”
- “Dina controllers kommer att älska att de slipper hoppa mellan bolag hela dagen.”
- “Eagle enar hur koncernen arbetar — en process, en standard, en metod.”

Slutargument

“Ni har redan sett vad Eagle kan göra. Att uppgradera är inget stort steg — det handlar bara om att låsa upp den fulla versionen av något ni redan använder och redan får värde av.”

Vanliga invändningar och hur du bemöter dem

“Vi använder redan Excel för våra avstämningar.”

Excel är flexibelt men saknar kontroll. Eagle håller allt inne i Business Central — med audit trail, ägarskap och automatiserad datainsamling.

“Vi är bara ett bolag idag.”

Eagle är inte bara en multi-company-lösning. Det automatiserar återkommande processer oavsett storlek.

“Vi har redan ett avstämningsverktyg.”

Måste ni exportera data till det verktyget? Med Reconciliations for Eagle sker allt direkt i Business Central — ingen synkronisering, inget dubbelarbete och lägre risk.

“Vi har inte tid för implementation.”

Implementationen är enkel och kan börja i liten skala (en avstämningstyp eller ett workflow). Den långsiktiga tidsbesparingen överträffar vida den lilla initiala insatsen.

OM SMARTAPPS

2016 fick vi en utmaning från Microsoft: skapa en app för Business Central och bli en av de första på AppSource. Vi tog chansen – och den 23 december 2016 blev vår app en av de allra första som lanserades.

Våra appar är designade för att göra Business Central enklare, snabbare och mer pålitligt. De automatiserar repetitiva uppgifter, säkerställer att data alltid är korrekt och ger dig full kontroll över arbetsflöden – så att du kan fokusera på det som verkligen skapar värde i ditt företag.

Kontakta oss om du vill veta mer

